Nóesis. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades
ISSN: 0188-9834
noesis@uacj.mx
Instituto de Ciencias Sociales y Administración
México

Rodríguez Miranda, Adrián
Desarrollo y territorio en Uruguay. Una mirada desde la experiencia españona en L'Alcoià
Nóesis. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades, vol. 15, núm. 27, enero-junio, 2005, pp. 189-223
Instituto de Ciencias Sociales y Administración
Ciudad Juárez, México

Disponible en: http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=85902708

Cómo citar el artículo
Número completo
Más información del artículo
Página de la revista en redalyc.org

Sistema de Información Científica
Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Nóesis, Desarrollo y política regional, vol. 15,
núm. 27, pp.189-223, 2005. Impreso en México

ISSN 0188-9834
Copyright ©2005, UACJ

Desarrollo y territorio en Uruguay. Una mirada desde la experiencia española en L'Alcoià[1]

Adrián Rodríguez Miranda[2]

En Uruguay las políticas macronacionales y sectoriales no han considerado suficientemente el impacto territorial ni a los actores locales para impulsar el desarrollo regional. No obstante, hay experiencias exitosas de desarrollo endógeno en diferentes latitudes del mundo que pueden servir de modelos para definir estrategias de desarrollo local y territorial. En este artículo se describe la experiencia L'Alcoià, España, y se evalúan sus resultados desde la óptica del desarrollo endógeno. Asimismo, se precisan las principales características de esta experiencia y se consideran para la integración de una estrategia de desarrollo en Uruguay que se estructure desde la perspectiva local de sus diferentes regiones.

Palabras clave: *desarrollo endógeno, desarrollo regional, desarrollo local, España, Uruguay.*
Clasificación JEL: *O18, R11, R58.*

1. INTRODUCCIÓN

Uruguay, como el resto de los países, ante el reto de la globalización ha debido enfrentar el problema de cómo lograr competitividad internacional en un nuevo paradigma de producción y competencia global (que ya desde los setenta ha desplazado al modelo fordista en los países desarrollados). En este nuevo paradigma se requiere de una organización flexible de las empresas y una mayor capacidad de reacción ante el cambio en la diversidad de la demanda y la competencia

[1] Quiero agradecer muy especialmente los comentarios vertidos sobre versiones preliminares de este artículo por los profesores César Failache, Ernesto González Posse, y José Arocena.

[2] Profesor de la Universidad de la República, Uruguay, adscrito a la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración. Estudiante del Programa de Doctorado en Integración y Desarrollo Económico de la Universidad Autónoma de Madrid. Correo electrónico: *aamiranda@yahoo.com.ar*.

(Veltz, 1999; Vázquez Barquero, 2003; Dabat, 2002). Es dentro de este contexto, que ciudades y regiones del mundo han visto mermar sus ventajas comparativas tradicionales sobre las que basaban su inserción en la economía nacional o mundial. Pero a la hora de abordar el problema (reestructuración productiva, reinserción competitiva y generación de empleo) muchas veces se asume una visión limitada al ámbito macronacional y sectorial del fenómeno, disociada de la dimensión territorial. En ese sentido, este trabajo buscará dejar en evidencia la importancia de plantear el problema del desarrollo desde una óptica territorial y, en particular, desde una perspectiva de desarrollo endógeno. Acto seguido se presentan las distintas estrategias de desarrollo que se han llevado a cabo históricamente en Uruguay para pasar a analizar un caso concreto de desarrollo endógeno en España (L'Alcoià). Finalmente, desde el análisis de esa experiencia concreta, se reflexiona sobre el reto de la competitividad y reestructuración productiva de las ciudades y regiones en Uruguay.

2. EL PARADIGMA DEL DESARROLLO ENDÓGENO LOCAL

A lo largo del siglo XX, el pensamiento económico en su corriente principal, ha mostrado una visión macronacional del desarrollo que restó importancia a la dimensión territorial del fenómeno. En este contexto, el paradigma del desarrollo endógeno surge reivindicando la importancia del territorio como actor activo, y no mero receptor de acciones en el proceso de desarrollo.[3] De igual forma que las modernas teorías del crecimiento endógeno, iniciadas por Romer (1986) y Lucas (1988), este paradigma reconoce la existencia de rendimientos crecientes, lo que permite identificar un camino para el crecimiento autosustentable de largo plazo de carácter endógeno. Pero se trata de un paradigma muy distinto, porque no sólo plantea que el progreso técnico surge de un proceso endógeno ligado al capital humano y las competencias acumuladas (rechazando la idea del progreso técnico como un bien público de libre acceso como planteaba la teoría de Solow de crecimiento exógeno), sino que su aporte diferencial es que dicho proceso

[3] Marshall (1890) ya planteaba una vía de desarrollo alternativa, el distrito marshalliano, claramente vinculada a un ámbito territorial delimitado. Friedmann y Weaver (1979) adoptaron una visión desde el territorio considerándolo, no como el espacio físico donde se localiza la inversión, sino como una red de actores con un rol importante en el proceso de desarrollo. Stohr y Taylor (1981) plantearon la necesidad de estrategias de abajo hacia arriba, dando oportunidad a los individuos, organizaciones e instituciones locales, de aprovechar y realizar sus potencialidades.

depende de las condiciones de contexto socioterritorial en las que interactúan los distintos factores determinantes del desarrollo, condiciones que son difíciles de reproducir en territorios diferentes. Cuando hablamos de territorio, entendemos no sólo el mero espacio físico, sino el entramado de geografía, historia, cultura, actores sociales y económicos, e instituciones que definen una identidad propia y única que podemos asimilar a una localidad o región.

En definitiva, el gran aporte del desarrollo endógeno está en no considerar por separado y en abstracto a los factores determinantes del desarrollo, sino considerarlos desde una perspectiva territorial y actuando sinérgicamente (Vázquez Barquero, 2002). No es un factor por separado el que puede vencer la ley de rendimientos decrecientes, sino que es la interacción conjunta de todos los factores en un espacio territorial concreto lo que posibilita (u obstaculiza) la generación de externalidades y retornos crecientes. Con base en Vázquez Barquero (2003), adoptaremos la siguiente definición de desarrollo endógeno local:

> El desarrollo endógeno local refiere a un proceso de acumulación de capital en determinadas regiones, localidades o ciudades (que constituyen ámbitos delimitados territorial, cultural e históricamente), donde los factores que contribuyen a esa acumulación son la existencia de una fuerza de trabajo con las habilidades necesarias y un nivel bajo de conflictividad, un empresariado con capacidad organizativa e innovadora, y un sistema productivo que favorece la difusión de las innovaciones y la cooperación interempresarial. Todos estos factores están a su vez articulados por el sistema institucional local, que puede ser un facilitador o un obstáculo para el desarrollo.

De la anterior definición surgen importantes diferencias que separan a las políticas de desarrollo local respecto de las políticas de corte keynesiano, neoclásico y de desarrollo desequilibrado (Vázquez-Barquero; 1993, 2002). Las políticas regionales de corte keynesiano buscan la reactivación de las zonas deprimidas por medio de políticas de demanda que tienen claros efectos redistributivos, como por ejemplo favorecer la deslocalización de fábricas desde hacia regiones deprimidas (en una lógica de juego de suma cero). Los modelos de crecimiento de corte neoclásico entienden que es el mercado el que debe realizar el ajuste necesario.

En esta visión, las recomendaciones de política van dirigidas a favorecer un funcionamiento del mercado con las menores distorsiones posibles, eliminando las barreras a los movimientos de factores entre regiones de modo que los desequilibrios territoriales tiendan a desaparecer automáticamente. Por otra parte, la tradición del desarrollo desequilibrado plantea que hay que identificar las zonas con potencial de crecimiento y dedicar a ellas las políticas y recursos, para que concentren el crecimiento, llegándose luego a un reequilibrio espacial por efecto derrame.

La política de desarrollo local, en cambio, plantea en su formulación un problema distinto que consiste en que todo territorio (aun los más atrasados) tiene capacidades endógenas latentes que bajo determinadas condiciones pueden desarrollarse. Es justamente ese el objetivo: generar las condiciones adecuadas para que el territorio encuentre su propio sendero de desarrollo. Por lo tanto, las estrategias de desarrollo endógeno conciben a las políticas locales y regionales dentro de un juego de suma positiva, ya que van dirigidas a desarrollar el potencial endógeno de cada localidad o región con base a sus propios recursos. El proceso dinamizador no viene entonces sólo desde fuera, sino que involucra y se construye desde los propios agentes locales.

3. LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE DESARROLLO EN URUGUAY

Uruguay se divide en 19 departamentos (unidad administrativa equivalente a la Provincia o Región en otros países latinoamericanos, o a la Comunidad Autónoma en España), y el gobierno departamental es la Intendencia Municipal. Según el censo de 1996, el total de habitantes del país era de 3,163,800 de los cuales 1,344,800 vivían en la capital (Montevideo).

Desde el mismo proceso histórico de la demografía del país (de la colonización española y portuguesa hasta la influencia inglesa), que determinó que las ciudades y las infraestructuras de transporte se instalaran en función de las salidas de la producción hacia el mar, se ha producido un desarrollo territorial desigual con una concentración económica y poblacional en el litoral oeste (sobre el Río Uruguay) y la costa sur del país (sobre el Río de la Plata), principalmente en torno a Montevideo y su zona de influencia (recordar que Montevideo, capital y principal puerto, concentra cerca de la mitad de la población), frente a zonas interiores con escasa densidad de población y menor relevancia. La Tabla 1 muestra las grandes disparidades de ingreso entre Montevideo y el resto de los departamentos, lo que da una pista de las diferentes realidades, potencialidades y necesidades que se

esconden detrás del concepto unificador de país o nación uruguaya.

Tabla 1
Porcentaje del ingreso medio por hogar sobre el total nacional

Departamento	%	Departamento	%
Rivera	50	Colonia	75
Cerro Largo	60	Lavalleja	75
Treinta y Tres	63	Paysandú	77
Artigas	63	Flores	78
Soriano	64	Maldonado	81
Rocha	66	San José	82
Durazno	68	Canelones	88
Tacuarembo	69	Florida	92
Salto	72	Total País	100
Río Negro	74	Montevideo	124

Fuente: Informe Final Convenio Artigas-UDELAR, 2001, en González Posse, 2002.

La dimensión pequeña del territorio uruguayo en la escala sudamericana puede haber influido en la errónea interpretación de que no era necesaria otra visión que la nacional. En efecto, como señala González Posse (2002), en general no ha existido una visión territorial en el diseño de las políticas, al punto que muchas veces ni siquiera se ha considerado para la formulación de las políticas macroeconómicas nacionales el impacto diferenciado sobre las distintas regiones del país.

Podemos decir entonces que las grandes líneas de política y las estrategias industrializadoras seguidas durante el siglo XX han tenido en general un enfoque con sesgo nacional y sectorial. Sin embargo, es cierto que las distintas políticas sectoriales han tenido distintos impactos territoriales y que, en la práctica, muchas veces las mismas pudieron incorporar cierta impronta local o regional, ya sea por la acción y reacción de los agentes locales frente a las políticas, por cuestiones de instrumentación práctica, o por la necesidad de atacar problemas específicos de determinadas localidades o regiones.

Es así que, tanto el modelo sustitutivo de importaciones que surge en los años treinta, como el modelo de apertura externa diversificador de exportaciones de los setenta, abordaron el problema del crecimiento y desarrollo desde una perspectiva sectorial. Las políticas se implementaron desde una gestión administrativa centralizada y con base en la concesión de incentivos económicos sectoriales. En el primer caso, procurando una alta protección del mercado interno favoreciendo a la industria que sustituía las importaciones de bienes finales de consumo y, en el segundo, favoreciendo al sector exportador agroindustrial a través de exoneraciones, reintegros y créditos blandos, así como de un bajo costo laboral (con base en pérdida de poder de compra del salario en el marco de un gobierno dictatorial).

Como ya ha señalado González Posse en diferentes artículos, los impactos territoriales de dichos modelos

fueron distintos. El primer modelo llevó a concentrar aún más la actividad en torno a Montevideo, porque la industria promovida procesaba materias primas importadas y su producto final se dirigía al mercado interno, siendo Montevideo el principal puerto (menores costos de transporte) y el gran mercado interior (con casi la mitad de la población). En cambio, el segundo modelo promovía una industria cuya materia prima era nacional y del sector primario (localizada en el interior del país), y cuyo mercado de destino era externo. Esto favoreció el desarrollo de actividades productivas fuera de Montevideo. Pero a pesar de los diferentes efectos territoriales, asociados a cada modelo, ninguno de ellos supuso un planteo del problema del desarrollo desde una dimensión territorial o regional. Por otra parte, ambos modelos fracasaron en el objetivo de lograr un crecimiento sostenido de la renta nacional y terminaron en sucesivas crisis.

Durante los noventa se impulsó un modelo de apertura comercial y financiera que tomaba para sí algunas de las premisas del llamado "Consenso de Washington". Esta estrategia también tuvo un impacto territorial, ya que favoreció el desarrollo de los servicios destinados al mercado interno (Montevideo es el principal mercado), el turismo (la costa este) y en especial la actividad financiera, con un proyecto para impulsar a Montevideo como plaza financiera regional (y también en menor medida el desarrollo de las plazas bancarias de Colonia y Punta del Este para la captación de los ahorros e inversiones financieras provenientes desde Argentina). Por otra parte, se perjudicó a la actividad primario exportadora (típica del interior del país) con una política de tipo de cambio fijo (entre bandas) contraria a los intereses de los exportadores. En general podemos decir que las políticas de los noventa se enmarcan dentro de un discurso de corte neoliberal preocupado por los equilibrios macroeconómicos que considera que es el mercado el que debe realizar el ajuste. La distribución territorial del progreso, dentro de este tipo de concepción, tiene como mecanismo implícito la movilidad de los factores productivos entre regiones y sería un proceso más o menos automático. Pero en la práctica, la política presentó importantes contradicciones con el discurso liberal, como los incentivos a la forestación y la política cambiaria.

De todas formas, ya sea por no intervención del Estado o cuando se intervino y no se dejó que el ajuste lo hiciera el mercado, la consideración de la dimensión regional y endógena del desarrollo parece haber estado ausente. Un ejemplo claro de esto es la Ley de Inversiones de 1998, que sin ninguna consideración de índole territorial (más allá de alguna discriminación entre Montevideo

y todo el resto del país), desde una gestión administrativa centralizada, ofrecía incentivos (desregulación e importantes beneficios fiscales[4]) buscando atraer inversión extranjera que "inyectara" desde fuera dinámica y crecimiento al país, generando un efecto derrame sobre las economías locales.

Recientemente, luego de la profunda crisis bancaria, cambiaria y productiva de 2002 (precedida por la crisis de Brasil en 1999 y Argentina en 2001) que terminó con el régimen de tipo de cambio fijo (en rigor, bandas cambiarias), se produjo un nuevo giro en las políticas económicas. En 2004 el sector exportador primario vuelve a ser competitivo y motor principal de la recuperación. Pero otra vez, en este nuevo giro, no observamos que exista desde el gobierno un espacio significativo para las políticas locales o regionales.

Dentro de este contexto histórico general descrito, en el que ha dominado la visión macronacional y sectorial del problema del desarrollo, muchas veces el apoyo a las pymes ha sido reducido a una visión asistencial y sin ninguna consideración de índole territorial. La gravedad de este error de enfoque queda en evidencia si se tiene en cuenta que, según el Instituto Nacional de Estadística de Uruguay (INE), cerca del 70% del empleo total del país es generado por micro (23%), pequeñas (27%) y medianas empresas (20%). Además, el resto del empleo es generado por empresas "grandes" —en escala uruguaya—, pero de dimensiones asimilables a medianas empresas en otros países (incluso en la región próxima, el Mercosur). En Uruguay (decretos Nº54/92 de 1992 y Nº266/95 de 1995), se considera microempresa a una empresa con uno a cuatro empleados y ventas netas anuales de hasta 60,000 dólares; pequeña empresa de cinco a 19 empleados y ventas netas de hasta 180,000 dólares; y, mediana empresa, de 20 a 99 empleados y ventas netas hasta 5,000,000 dólares anuales. Según datos del INE, en el 2000 eran 527 las grandes empresas uruguayas y generaban 171,755 empleos, por lo que

[4] Entre otros incentivos podemos mencionar la total libertad en la admisión de inversiones, la libre transferencia de capitales y utilidades al exterior, exoneraciones impositivas sobre la importación de activos fijos, y la devolución del IVA sobre las compras de activos fijos en plaza.

la gran empresa empleaba en promedio 326 personas, cuando en el Mercosur una empresa que emplea hasta 300 personas se clasifica como empresa mediana.

No obstante, debemos señalar que a pesar de la descripción general que esbozamos sobre cuál ha sido el enfoque que ha primado a la hora de pensar en el desarrollo, han existido en Uruguay algunas iniciativas importantes de desarrollo local desde la sociedad civil, así como también, proyectos y políticas impulsadas desde el gobierno que han tenido un claro ámbito territorial de aplicación. Incluso, en algunos casos, las políticas sectoriales pueden ser un marco importante para servir luego de base a la instrumentación de políticas con un enfoque con mayor énfasis regional o local. Además, muchas políticas que son llevadas a cabo desde una visión centralizadora terminan en la práctica por tener una impronta regional o local por la vía de los hechos.

4. LA EXPERIENCIA DE DESARROLLO LOCAL DE L'ALCOIÀ (PROVINCIA DE ALICANTE, VALENCIA)

En esta sección presentaremos un caso concreto de estrategia de desarrollo endógeno local en España, la comarca de L'Alcoià, de la Provincia de Alicante, en la Comunidad Valenciana.[5]

En particular, sobre la base de trabajos realizados por distintos investigadores, se analizará como han enfrentado el reto de la reconversión productiva en los noventa los municipios de Alcoy, Ibi, Tibi, Castalla, Onil, y Banyeres de Mariola, que representan el 99.5% de la población de la comarca (106,345 en 2002). Luego, con base en datos estadísticos recogidos para fines de los noventa hasta 2002, se presentará una evaluación propia del resultado de las políticas implementadas. Finalmente, en la siguiente sección, se realizarán algunas consideraciones pensando en la oportunidad de un enfoque de este tipo para el caso uruguayo.

Uno de los atractivos del caso de L'Alcoià es que, por tratarse de una región con una pobre dotación de recursos naturales y características topográficas adversas (zona montañosa de difícil accesibilidad), históricamente su desarrollo se ha explicado por la capacidad emprendedora y organizativa del territorio (Esparcia y otros, 2001). Por lo tanto, es una experiencia interesante para comprender la importancia de la interacción entre los diferentes actores

[5] En España la unidad territorial administrativa que sigue a la nacional es la Comunidad Autónoma, luego la Provincia, y finalmente los Municipios. La Comarca, que está formada por municipios, aunque es una referencia geográfica-cultural muy importante, no constituye una unidad administrativa del punto de vista político.

del territorio y las políticas locales en el proceso de desarrollo. Además, para extraer conclusiones pensando en el caso uruguayo, se trata de una experiencia en una zona interior (no metropolitana) lo que permite pensar en las oportunidades de desarrollo fuera de Montevideo. Por otra parte, su desarrollo se basa en sectores tradicionales reconvertidos, lo cual es también interesante dado el gran peso en la economía uruguaya de los sectores tradicionales (agroalimentario, carne y cuero, lácteo, textil, etc). Por último, la Comunidad Valenciana (CV) es una experiencia interesante de descentralización y coordinación de las políticas a nivel de las distintas jurisdicciones territoriales de gobierno.

4.1. Características históricas y particulares del territorio a fines de los ochenta

Primero, hay que precisar que los municipios de Alcoy e Ibi representan respectivamente el 57% y 21% de la población total de L'Alcoià (60,465 y 22,140 en 2002), por lo cual pondremos el énfasis en ellos.

Las dos principales industrias en la comarca han sido, y son, la textil y la juguetera. La industria textil predomina en Alcoy y Banyeres de Mariola. En tanto que en Ibi, Tibi, Onil, y Castalla predomina la industria del juguete. Históricamente estas dos industrias siguieron el modelo de industrialización generalizado en la CV, basado en actividades tradicionales, productoras de bienes de consumo intensivos en trabajo y con escasos requerimientos tecnológicos (Esteve, Serrano, y Picazo, 2000). Este modelo fue viable mientras que la economía valenciana consiguió mantener su competitividad basada en costos laborales unitarios bajos y un mercado interno altamente protegido. El deterioro de esta ventaja comparativa, y prácticamente su desaparición a lo largo de los ochenta, desató la crisis del modelo.

Respecto a la cultura productiva de la zona, el origen de la actividad juguetera en la Foia de Castalla (municipios de Ibi, Onil, Tibi y Castalla) se remonta a fines del siglo XIX, a la búsqueda de alternativas a un modelo de agricultura de subsistencia con escasas posibilidades en un entorno físico inapropiado (Ybarra, 2000). También la actividad textil tiene raíces profundas en la comarca (la ciudad de Alcoy, y su área urbana, ha sido protagonista del desarrollo industrial español desde el siglo XVIII). En general, podemos decir que la capacidad de adaptación, de superación de las adversidades, de socialización de los conocimientos técnicos, así como la misma capacidad emprendedora, son características tradicionales de L'Alcoià (Ybarra y otros, 2000; Vázquez Barquero, 1993; Esparcía y otros, 2001).

En lo referido al capital social y la capacidad organizativa, hubo desde siempre un destacado papel de las redes de relaciones internas empresariales (clientes, proveedores, y firmas del mismo sector) en la información, generación y difusión de las innovaciones (Salom y Albertos, 2000; Carpi y Torrejón, 2000). Esto denota capacidad de los agentes locales para la cooperación y organización, así como la existencia de un marco institucional (más informal que formal) adecuado. Sin embargo, las estrategias empresariales defensivas de los setenta y ochenta socavaron esa capacidad de dinamismo e innovación del tejido productivo. Por ejemplo, en la industria textil, para superar la crisis de competitividad no se privilegió la innovación y la mejora de la calidad del producto, sino que se siguieron estrategias de supervivencia basadas en el desarrollo de la economía informal para mantener la tasa de beneficios, el cooperativismo pero como acción defensiva para mantener el empleo, y la búsqueda de nuevos mercados pero de baja calidad (Vázquez Barquero, 1993). Estas estrategias denotan en sí mismas un deterioro a través de los años del capital social, reflejado en una falta de capacidad del sistema productivo para dar una respuesta innovadora de conjunto al reto de la reestructuración productiva.

Respecto a la mano de obra, existía adecuada cantidad de centros de educación formal y una arraigada tradición en los oficios tradicionales, pero existía también un gran desajuste entre la oferta y las necesidades de las empresas. Esto se debió en gran parte a que las empresas durante décadas se dedicaron a producción de baja calidad para mercados cautivos y no demandaron mano de obra cualificada, ni mantuvieron niveles adecuados de inversión. Ello, junto al alto desempleo, implicó seguramente una importante depreciación del capital humano.

En relación con la capacidad de infraestructura y aprovechamiento de las economías de urbanización, la deficiente infraestructura física y de transporte eran señaladas como un claro impedimento, sobre todo para la intensificación de los flujos de información y servicios con el área metropolitana y el litoral valenciano (las zonas donde se concentraba la infraestructura).

Por otra parte, la situación demográfica mostraba que, mientras la población había crecido en la Provincia de Alicante y la CV en los ochenta, en L'Alcoià permanecía estancada. En efecto, la evolución conjunta de los seis municipios analizados entre 1986 y 1990 mostraba un crecimiento casi nulo del 0.18%. Sin embargo, al interior de esa cifra, mientras Alcoy muestra una reducción en su población del 1.7%, el resto de los municipios muestran una variación positiva próxima al crecimiento para el total de España (entre el 2.1% de Castalla y el 3.8% de Tibi). La pérdida de población, por tanto, corresponde a Alcoy y se debió en gran parte a un fuerte saldo migratorio negativo, lo que refleja la falta de dinámica del sistema productivo local y de oportunidades de empleo. En efecto, Alcoy presentaba altísimas tasas de desempleo a fines de los ochenta (más del 28%, duplicando la media para la CV). A su vez, el alto desempleo ocurría en un contexto de baja tasa de actividad (bastante menor que la media para la CV.

Para la totalidad de la comarca de L'Alcoià, el desempleo (aunque menor que en Alcoy) era igualmente alto. La tasa de desempleo era en 1991 del 22.7%, superior a la media para la Provincia de Alicante (19.3%), la CV (15.6%) y España (16.3%). Por lo tanto, de cara a los noventa, la situación era bastante preocupante, ya que el ajuste productivo debía hacerse partiendo de un cuadro de desempleo mucho peor que el registrado a nivel provincial, de la CV, o del país.

Tabla 2
Tasas de actividad y desempleo

Variables	Alcoy	Prov. Alicante	CV	España
Población	65,514 (1991)	1,292,563 (1991)	3,857,234 (1991)	38,872,268 (1991)
Variación de población	-2.84% (1984-91)	12.48% (1981-91)	5.77% (1981-91)	3.16% (1981-91)
Tasa actividad	35.2% (1990)	41.4% (1991)	40.5% (1991)	50.8% (1990)
Tasa de desempleo	28.4% (1986)	19.5% (1988)	17.1% (1988)	20.2% (1987)
Tasa de desempleo	28.6% (1990)	17.5% (1990)	14.3% (1990)	16.2% (1990)

Fuentes: Para Alicante, la Comunidad Valenciana, y España, en base a datos de los Anuarios del Instituto Nacional de Estadística de España (INE). Para Alcoy, en base a datos del Instituto Valenciano de Estadística (IVE) y Vázquez Barquero (1993).

4.2. Estrategias de desarrollo llevadas a cabo desde mediados de los ochenta y en los noventa

Primero vamos a caracterizar de forma general las estrategias adoptadas para luego analizar algunas acciones y políticas concretas llevadas a cabo a nivel regional y local.

La estrategia seguida se encuadra dentro de una gestión descentralizada a nivel regional y local, concebida desde el gobierno de la CV y puesta de manifiesto a través de la creación de organizaciones intermedias encargadas de fomentar las iniciativas locales e involucrar a los diferentes actores económicos y sociales en el proceso. A su vez, se puso énfasis en la prestación de servicios reales a las empresas (en vez de conceder incentivos económicos desde una gestión administrativa centralizada). También se optó por una estrategia de favorecer numerosos pequeños proyectos con recursos locales. Esto último no es contradictorio con el importante apoyo recibido desde la administración central o de los programas comunitarios dado que la colaboración recibida de recursos externos se articuló de modo tal que en las diferentes iniciativas siempre fueron partícipes los actores sociales y económicos locales. No se trató de romper con todo lo pasado, sino que, se aprovecharon las tradiciones y habilidades productivas históricas, tratando de reajustar los elementos que presentaban obstáculos para el desarrollo. En concordancia con lo anterior, se optó en general por la introducción de innovaciones por pequeños pasos a través de la creación de centros de fomento de empresas y de investigación, intentando modernizar el sistema productivo, utilizando el saber hacer y la cultura empresarial local. Finalmente, se entendió que la motivación y el compromiso de los propios actores locales en el proceso de desarrollo es vital, favoreciendo un alto grado de participación privada y autonomía en los organismos intermedios creados.

4.3. Políticas regionales de apoyo al desarrollo local

En el contexto español ha sido muy importante la descentralización ocurrida a partir de 1984, cuando las Comunidades Autónomas asumieron competencias en el diseño y la implementación de políticas industriales regionales (Esparcia y otros, 2001). En particular, la CV ha sido pionera en España en apoyar a las pymes a mejorar su competitividad a través de diversos planes que apuntaban a una mejora tanto de la infraestructura tecnológica, como de la cualificación del capital humano y una mayor interrelación entre las empresas.

El gobierno regional se ha preocupado de promover la internacionalización de las pymes, para lo que en 1998 creó el organismo de Promoción Comercial Valenciana, hoy denominado Instituto Valenciano de Exportación (IVEX), que con amplia presencia empresarial, ofrece servicios individualizados o generales a través de planes de actuación para promover a las empresas en el exterior por

medio de una red de delegaciones en los principales mercados mundiales (CEPAL, 2000b). También el gobierno regional ha colaborado con los ayuntamientos en la recomposición urbanística de las ciudades y sus periferias. Pero sobre todo, es muy importante mencionar el papel que ha jugado el Instituto de la Pequeña y Mediana Industria Valenciana (Impiva), que es una agencia de desarrollo regional creada en 1984.

El Impiva incluye en sus órganos a los distintos intereses representativos de los agentes económicos, sociales y políticos de la región, lo que permite su participación en la definición de los objetivos, el diseño de las políticas, y aumenta el grado de compromiso de la comunidad en la implementación de las mismas. En particular, se ha preocupado de prestar servicios de apoyo a la innovación y la diversificación en las empresas, a través de la creación de Centros de Empresas e Innovación, Institutos y Parques Tecnológicos, que constituyen una red (Red IMPIVA) que cubre las especificidades sectoriales-territoriales de la región. Estos centros se financian con recursos propios (cuotas de las empresas miembros y las tarifas por servicios vendidos), con fondos públicos regionales y con fondos públicos europeos, a través de la participación en diferentes programas comunitarios (Giner y Santa María, 2000).

La CV contaba en 2003 con 16 de estos centros tecnológicos y de investigación, de los cuales doce fueron creados entre 1986 y 1995 (Mas Verdú, 2003) y, junto a los centros del País Vasco, representan aproximadamente la mitad de los centros que hay en todo el país.

Dentro de esta política del Impiva, debemos señalar, por su especial impacto sobre la comarca de L'Alcoià, la creación en 1985 de la Asociación de Investigación de la Industria del Juguete, Conexas y Afines (AIJU) y la Asociación de Investigación de la Industria Textil (AITEX).

El instituto tecnológico AIJU, que tiene como miembros a las empresas jugueteras y auxiliares, brinda apoyo y servicios a las empresas en I+D, diseño, homologación y normalización, calidad y medio ambiente, tendencias de la moda, formación y reciclaje del personal, realización de informes económico-administrativos e investigación aplicada al mercado. La AITEX, promovida, además del Impiva, por la Asociación

de Empresarios Textiles de Valencia, el Ayuntamiento de Alcoy y el Ministerio de Industria y Energía, es una institución independiente con presencia de empresas privadas entre sus socios, cuya función es proporcionar servicios tecnológicos a las empresas textiles (a medida de sus clientes). Destacan entre sus principales actividades el proporcionar información, ofrecer asistencia técnica y formación (en especial los cursos de especialización y reciclaje), así como desarrollar y participar en programas de investigación (Giner y Santa María, 2000; Ybarra y otros, 2000; Vázquez Barquero, 1993).

Además de sus políticas de promoción y la prestación de servicios reales, el Impiva, desde 1993, ha incrementado su apoyo a las pymes para la financiación de sus inversiones de largo plazo, a través de préstamos de interés preferencial (con convenios con el Instituto de Crédito Oficial, el Banco Europeo de Inversiones, y diferentes entidades financieras valencianas) y la creación de fondos especiales (fondos de garantía) para financiar proyectos (CEPAL, 2000b). El gobierno nacional también ha ayudado fundamentalmente a través de la mejora de la infraestructura física y la red de carreteras, para lo cual se contó además con el apoyo de fondos de la Unión Europea. En particular, debido a su impacto directo sobre L'Alcoià, hay que destacar la construcción de una autopista central (que estaba en el 2001 en su fase final) para conectar Xàtiva, Alcoy, Ibi y Alicante (Esparcia Pérez y otros, 2001). Finalmente, en general los programas comunitarios han sido de gran ayuda y son sin duda un instrumento clave con el que cuentan las regiones de la Unión Europea con dificultades.

4.4. Políticas e iniciativas impulsadas a nivel local

Entre otras iniciativas, podemos mencionar la creación de un Plan Estratégico Comarcal que recoge diversos proyectos, desde la creación de un Centro Telemático para la venta de juguetes, a un plan de actuación de residuos y vertidos industriales. Respecto a la capacidad organizativa e institucional, es bueno también mencionar la figura de la Mancomunitat, que consiste en un grupo de municipios que deciden gestionar en conjunto ciertos servicios para ser más eficientes (brindar más servicios, más completos y con menor costo). Un ejemplo de esto es la Mancomunitat de la Foia de Castalla constituida por los municipios de Castalla y Onil.

Por otra parte, existen agencias de desarrollo local en cada municipio que cumplen funciones de información, asesoría, formación de recursos humanos, y promoción de las iniciativas locales de desarrollo. Es decir que los diferentes

organismos de gobierno, y las organizaciones mixtas y privadas, constituyen un marco institucional bastante adecuado para atender las necesidades locales y desarrollar políticas que favorezcan un entorno propicio para la cooperación e intercambio entre los diferentes actores económicos (fundamentalmente las empresas). Todo esto ha reforzado la característica histórica-cultural propia del territorio de contar con una gran habilidad organizativa a través de las redes de relaciones internas empresariales.

Por ejemplo, en el caso de Ibi, la agencia local de desarrollo promovió activamente la iniciativa del Ayuntamiento de crear un centro de subcontratación de procesos industriales (Lonja de Subcontratación), creado finalmente en 1994 (Ybarra y otros, 2000). Este centro presta a las pymes dedicadas a realizar determinados procesos industriales, servicios locativos, de infraestructura, así como de marketing y promoción, funcionando como si fuera el departamento comercial de las empresas.

Por su parte, en Alcoy se inauguró en 1989 el Centro Europeo de Empresa e Innovación, que contó entre sus promotores con la Comunidad Europea. Este centro, que reúne a representantes de los empresarios y de los trabajadores, instituciones financieras, y los institutos tecnológicos de la comarca (AITEX y AIJU), se creó con los objetivos de fomentar la creación de nuevas empresas, favorecer la innovación y difusión tecnológica, ayudar al desarrollo de empresas ya existentes y generar empleo. Para ello proporciona servicios reales a las pymes mediante contratos de colaboración y arrendamiento (asesoría y asistencia comercial, tecnológica, de gestión y de formación de recursos humanos, arrendamiento de espacio físico, y servicios operativos opcionales). Para 1991 el balance de la creación de puestos directos de trabajo de este centro ya era de 100 nuevos puestos (Vázquez Barquero, 1993). También en Alcoy, se creó en 1990 el Área de Iniciativas del Ayuntamiento con el objetivo de fomentar las iniciativas de emprendedores y la inserción laboral de colectivos particulares, especialmente los jóvenes. Entre sus funciones podemos mencionar el ofrecer información, evaluación de los proyectos, asesoramiento financiero, formación y orientación, así como también ayuda en la tramitación para constituir la empresa. Esta iniciativa recibió también el apoyo del gobierno regional y la Unión Europea a través de diferentes programas (Transition, Petra, Leda).

A su vez, las asociaciones empresariales fueron también de gran importancia, impulsando iniciativas en conjunto con las agencias locales de desarrollo relacionadas a la dotación de infraestructura,

equipamiento, convenios con entidades financieras, formación, y promoción de los productos a nivel nacional e internacional. Como ejemplo de ello, podemos mencionar a la Asociación de Empresarios de Ibi y la asociación de empresarios DATO en Alcoy, que buscaba mejorar la cualificación de trabajadores y empresarios, y la colaboración entre empresas.

En cuanto a las acciones dirigidas a la formación y reciclaje del capital humano, además de la ya mencionada labor de las agencias locales de desarrollo, los centros de empresa e investigación, y las asociaciones empresariales y sindicatos, también debemos mencionar que en algunos casos la formación reglada también se ha ajustado a tal fin. Por ejemplo, en el caso de Ibi, donde en la Formación Profesional se imparten ramas directamente relacionadas a la industria del juguete, como mecánica y matricería, moldes, y plásticos. Esto se logró a partir de un consenso entre todos los actores sociales locales, con la agencia de desarrollo como mediadora (Ybarra y otros, 2000). Por su parte, Alcoy ha participado en varios programas comunitarios a través de los cuales ha tratado de mejorar sus recursos humanos (como los programas Petra y Leda que entre sus objetivos tienen la formación de redes de intercambios de experiencias de iniciativas de desarrollo local).

Respecto a las estrategias empresariales, se ha buscado la especialización productiva dentro de un concepto de redes integradas de empresas. La industria textil ha mostrado una amplia división del trabajo entre empresas (Salom y Albertos, 2000), y la industria del juguete ha seguido también un proceso de reducción del tamaño medio de las empresas, en el marco de estrategias de subcontratación-especialización (Ybarra y otros, 2000). También buscando una diversificación de la producción, la industria del juguete ha reconvertido algunas empresas (incluso auxiliares) para alternar la fabricación de juguetes con la de otros productos. De este modo, se logró reducir el problema de la elevada estacionalidad de la actividad (que concentra su producción en 3 o 4 meses), no desaprovechando la capacidad productiva y favoreciendo la diversificación (Ybarra y otros, 2000).

En la industria textil la diversificación de la producción se refleja, por ejemplo, en la diversidad de empresas integradas en el Centro Europeo de Empresas e Innovación de Alcoy, que incluía empresas que utilizaban tecnologías avanzadas en informática, junto con productoras de infusiones o productos farmacéuticos, fabricantes de embutidos, empresas de diseño industrial, y productores de software, o empresas de creación de imagen (Vázquez Barquero, 1993).

4.5. Evaluación de los resultados

Como las políticas y acciones comienzan a gestarse a mediados de los ochenta y continúan durante los noventa, consideraremos el periodo de finales de los noventa hasta el 2002 para analizar los resultados. A su vez, el resultado se evaluará desde la dimensión económica y, de acuerdo a los datos disponibles, lo haremos de forma bastante amplia a través de variables vinculadas al PIB, la inversión, el desempleo, tasa de actividad, y la variación de la población. Comenzaremos por ver la evolución, desde mediados de los noventa, de la región valenciana (la CV) respecto a la media de España, tomando el PIB per cápita, el empleo, el PIB total y la remuneración de los asalariados (Tabla 3 y Tabla 4).

Tabla 3
PIB per cápita a precios de mercado
Miles de euros. 1995=100

	1995	**1996**	**1997**	**1998(P)**	**1999(P)**	**2000(P)**	**2001(A)**
España	11.1	11.4	11.8	12.3	12.7	13.2	13.4
CV	10.6	10.8	11.3	11.9	12.3	12.8	12.9
CV/Esp.	95.1%	94.6%	95.8%	96.6%	96.5%	96.9%	96.5%

Fuente: En base a Anuario Estadístico INE 2004 ed.CD, Proyecciones de Población y Contabilidad Regional de España (base 1995). Nota: (P) estimaciones provisionales y (A) estimación avance.

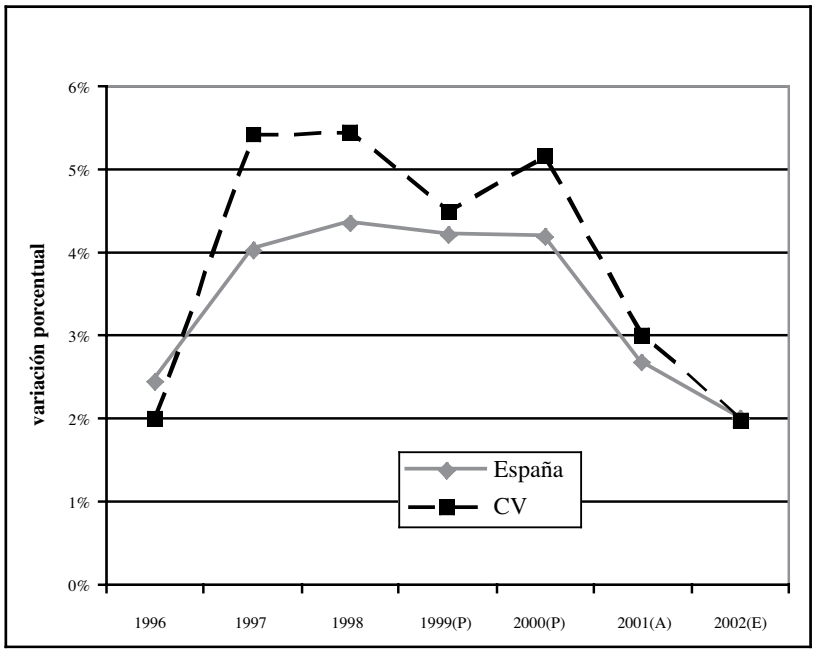
Tabla 4
Empleo total en miles de puestos de trabajo
(entre paréntesis la variación anual en %)

	1995	**1996**	**1997**	**1998**	**1.999**	**2000(P)**	**2001(P)**	**2002(A)**
CV	1,418.3	1,441.7	1,494.8	1,579.3	1,638.3	1,704.6	1,742.2	1,795.2
		(1.6%)	(3.7%)	(5.7%)	(3.7%)	(4.0%)	(2.2%)	(3.0%)
España	13,733.7	13,930.9	14,337.3	14,896.5	15,436.4	15,974.9	16,353.2	16,591.6
		(1.4%)	(2.9%)	(3.9%)	(3.6%)	(3.5%)	(2.4%)	(1.5%)

Fuente: Contabilidad Regional (base 1995), INE. Notas:
(P) estimaciones provisionales, (A) estimación avance.

El periodo de 1995 a 2002 ha sido de crecimiento del PIB per cápita y del empleo, como muestran las tablas, tanto para la CV como para España. Sin embargo, las tasas de crecimiento anual del empleo han sido mayores en la CV. Si vemos las gráficas siguientes que muestran la variación porcentual anual para el PIB total y la remuneración total de los asalariados, la CV ha mostrado también mayores tasas de crecimiento anual que la media nacional.

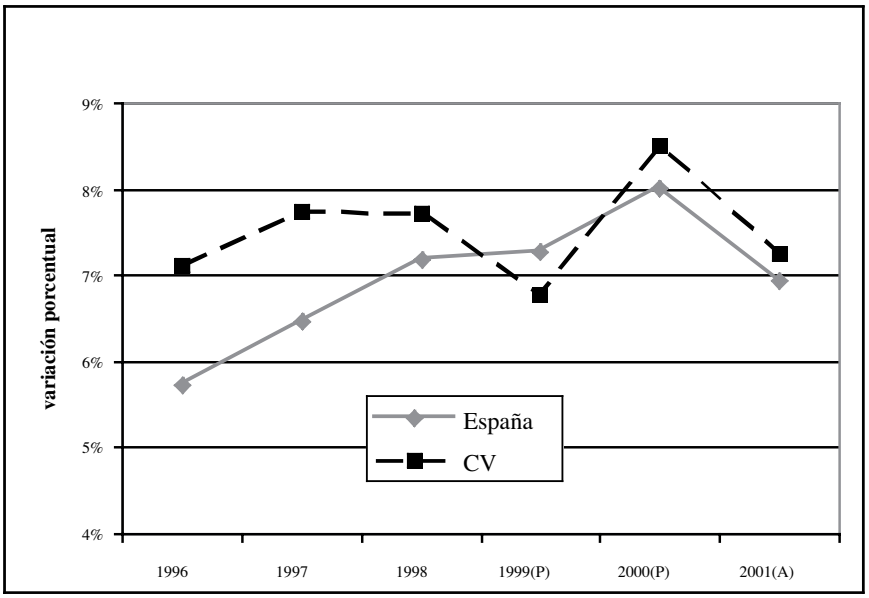
Gráfica 1
Variación interanual del PIB potencial



Fuentes: Contabilidad Regional (base 1995), Anuario Estadístico INE-2004.
Notas: (P) estimaciones provisionales, (A) avance, (E) primera estimación.

En cuanto al desempleo, luego de las altas tasas (mayores al 20%) experimentadas en la primera mitad de los noventa en toda España, en la segunda mitad de la década comienzan a caer de manera firme y sostenida para llegar a 2002 a una tasa de desempleo del 11.36% para España, 10.31% para la CV, y 10.46% para la Provincia de Alicante.

Gráfica 2
Variación interanual de la remuneración de los asalariados



Fuentes: Contabilidad Regional (base 1995), Anuario Estadístico INE-2004.
Notas: (P) estimaciones provisionales, (A) avance, (E) primera estimación.

Como se puede ver en la Tabla 5, dentro de un contexto general de reducción notable de la tasa de desempleo (entre 1996 y 2002), el desempeño de la región valenciana y alicantina ha sido aún superior al de la media nacional.

Tabla 5
Tasa de desempleo (%)

Región	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
España	22.18	20.75	18.71	15.74	13.93	10.49	11.36
Comunidad Valenciana	21.67	19.96	16.54	13.72	11.51	9.27	10.31
Provincia de Alicante	21.46	21.41	16.74	13.31	13.81	9.86	10.46

Fuente: Instituto Nacional de Estadística de España (INE).

Para ese mismo periodo (1996-2002), a nivel de los municipios analizados disponemos de la tasa de desempleo registrado (TDR), que es el cociente entre las personas inscriptas en el registro de desempleo (paro registrado)[6] y la población total entre 16 y 64 años, por lo que vamos a utilizar ese indicador para comparar la evolución de L'Alcoià respecto a la región y al país.

En 1996 la provincia de Alicante (9.8%) y la CV (9.3%) presentaban una mayor TDR que el total país (8.6%), y a su vez era aún mayor en L'Alcoià (13.2% en Alcoy, 10.5% en Ibi). Pero a lo largo de 7 años (hasta 2002) la TDR de L'Alcoià ha ido reduciendo distancia con respecto a los valores para la CV y a nivel nacional. En efecto, a partir de 2000 la TDR de L'Alcoià ya es menor que para España y está en similar nivel que el de la CV o la Provincia de Alicante.

En definitiva, si bien se produce una reducción general del desempleo en España, la región valenciana ha demostrado un desempeño por encima de la media nacional. A su vez, L'Alcoià ha ido mejorado su situación comparativa respecto a la CV. En el caso de Alcoy, si bien es el municipio que mantiene la mayor TDR, es notable la caída de más de la mitad entre 1996 y 2002 (de 13.2% a 6.1%). El desempeño de la Foia de Castalla es excelente (por ejemplo, en Ibi la TDR cae en el mismo periodo de 10.5% a 1.9%).

[6] Paro registrado: recoge las demandas de empleo no satisfechas y registradas en las oficinas de empleo (no incluye a jubilados, mayores de 65 años, los que buscan un trabajo compatible con el actual o que desean cambiarlo, los trabajadores que buscan ocupación coyuntural o a domicilio, ni a los estudiantes).

Tabla 6
Ratio de desempleo registrado (en %)

Región	1996	1998	1999	2000	2001	2002
España	8.62	7.09	6.16	5.74	5.47	5.64
Comunidad Valenciana	9.34	7.47	6.03	4.98	4.39	4.41
Provincia de Alicante	9.78	7.81	6.23	4.86	3.57	4.15
L'Alcoià	*11.65*	*9.00*	*7.32*	*5.19*	*4.01*	*4.38*
Alcoy	*13.16*	*10.27*	*8.78*	*5.98*	*5.63*	*6.11*
Ibi	*10.46*	*7.01*	*4.98*	*3.41*	*1.75*	*1.86*

Fuentes: España en base a datos del INE (censos, revisiones de padrones municipales y proyecciones de población); Para la CV y Alicante en base a datos del IVE (salvo para 2002, datos del INE); Para los Municipios datos del IVE.

Si tomamos como indicador el número absoluto de personas inscriptas en el registro de desempleo (paro registrado), entre 1996 y 2002, la reducción también fue mayor en la CV (47%) que en España (29%), y aun mayor en L'Alcoià (62%). Principalmente en Ibi el desempleo registrado cayó espectacularmente.

Tabla 7
Población desempleada inscrita en el registro de desempleados

Región	1996	2002	Var. 1996-02
España	2,275,400	1,621,500	-28.7%
Comunidad Valenciana	247,800	131,900	-46.8%
Provincia de Alicante	87,100	44,200	-49.2%
L'Alcoià	*8,311*	*3,133*	*-62.3%*
Alcoy	*5,416*	*2,458*	*-54.6%*
Ibi	*1,529*	*286*	*-81.3%*

Fuentes: España, CV, y Prov. .Alicante datos del INE; L'Alcoià y municipios datos del IVE.

También es importante ver qué sucedió con la tasa de actividad y la población, porque el desempleo podría bajar, pero debido a una mayor inactividad o expulsión de población. Al respecto, la tasa de actividad en L'Alcoià aumenta considerablemente en el periodo, situándose ya en 1995 en un 50.9%, valor igual que la media para España (cuando en 1990 era sensiblemente menor a ésta).

En cuanto a la evolución de la población (datos del IVE), en toda la comarca cayó un 2% entre 1986 y 2002 (de 108,519 a 106,345). Sin embargo, al interior de esa cifra, Ibi y la Foia de Castalla crecieron respectivamente 9.3% y 10.2%. Mientras que Alcoy, en el mismo periodo continuó perdiendo población (8.7%). Estos resultados confirman los logros mostrados a través de la baja del desempleo en la Foia de Castalla, y en principio, la pérdida de población cuestiona dicho logro para el caso de Alcoy.

Respecto a Alcoy, municipio que

venía de un largo y pronunciado proceso de reducción de población, tenía 66,244 habitantes en 1986 y continúa perdiendo población hasta los 63,979 en 1995 y 60,476 en 1998. Pero a partir de ese año (1998) podemos decir que la población finalmente se estabiliza llegando a 2002 con una población de 60,465. Por lo tanto, la reducción del desempleo registrado en Alcoy también es legítima, ya que la población desde 1998 se ha estabilizado, mientras que la TDR y el desempleo registrado absoluto han continuado bajando en forma persistente.

Otro indicador disponible es la inversión registrada total (Tabla 8 y Tabla 9), la cual recoge el volumen de inversión nueva o de ampliación que consta en las actas de inscripción del Registro Industrial, con independencia del sector económico en que se realice. Si consideramos la inversión registrada total acumulada, entre 1996 y 2002 la misma ha crecido considerablemente, tanto en L'Alcoià como en la Provincia de Alicante y la CV. Por otra parte, haciendo una comparación regional con base en la inversión registrada anual (flujo) per cápita, vemos que L'Alcoià desde 1996 a 2002 presenta en todos los años mayor inversión registrada anual por habitante que la media para la Provincia de Alicante.

En resumen, podemos decir que el aumento del stock de inversión registrada y la mayor inversión anual por habitante en comparación con el resto de la Provincia (y aún la CV), la importante caída de la TDR y del número absoluto de desempleo registrado, sumado al aumento de la tasa de actividad, el crecimiento de la población en la Foia de Castalla y el freno en la tendencia histórica decreciente en la población de Alcoy (a partir de 1998), indican que las políticas llevadas a cabo han dado resultados positivos. Otro logro importante también ha sido la diversificación de la producción de la comarca, lo que reduce la dependencia de una sola rama de actividad, a la vez que el sistema productivo ha adquirido mayor flexibilidad y un "saber hacer" productos y procesos. ¿En qué medida todos estos resultados responden a las políticas locales y regionales de desarrollo o al contexto general de crecimiento español?: no lo podemos responder con precisión. Pero sí queda claro que la CV y L'Alcoià están dentro del grupo de regiones que mejor han aprovechado las condiciones generales de crecimiento, lo que seguramente tiene que ver con las políticas implementadas a nivel regional y local.

De todas formas hay opiniones que relativizan el éxito de las estrategias. Entre ellas, la percepción de varios autores (Ybarra y otros; Carpi y Torrejón; Giner y Santa María; 2000) de que no se ha logrado aún suficiente colaboración y coordinación

Tabla 8
Inversión registrada total acumulada entre 1996-2002
millones de pesetas

Región	1996	1998	1999	2000	2001	2002
CV	56,431	228,046	336,778	447,644	612,200	716,059
Prov. de Alicante	12,388	49,478	75,722	99,956	125,129	159,953
L'Alcoià	2,584	9,554	12,340	16,320	20,178	23,905

Tabla 9
Inversión registrada total anual per cápita
miles de pesetas

Región	1996	1998	1999	2000	2001	2002
CV	14	23	27	27	39	24
Prov. de Alicante	9	18	19	17	17	22
L'Alcoià	25	44	27	38	37	35
Alcoy	14	34	17	19	20	14
Ibi	27	64	31	109	69	71

Fuente: En base a datos del IVE y Conselleria d'Indústria, Comerç i Turisme, Secretaría General. Nota: La inversión registrada acumulada (stock), toma como primer año 1996 y no considera el año 1997 (sin dato).

Por otra parte, a diferencia del resto de los municipios, en Alcoy tanto el crecimiento vegetativo como el saldo migratorio (respecto a la CV y España) han sido negativos, por lo que la pérdida de población local en Alcoy persiste, aunque se ha visto fuertemente compensada en los últimos años por la migración extranjera (Tabla 10).

entre empresas, ni la participación de estas en los centros tecnológicos. Además, al aumentar el número de pequeñas empresas, se dificulta más la concreción de acuerdos formales que permitan abarcar ámbitos que van más allá del productivo: investigación, financiación, y promoción. Sanchís y otros (2002) señalan como insuficiente aún la descentralización de lo regional a lo local, y como escasos, los recursos de las agencias locales. Otra crítica refiere a la presencia de economía informal detrás del relativo dinamismo socioeconómico (Calvo y López, 1998; Esparcia y otros, 2001).

Finalmente, surge el debate de si será sostenible en el tiempo la estrategia productiva basada en actividades tradicionales intensivas de trabajo, que tienden a deslocalizarse hacia países en desarrollo. La disyuntiva es entre seguir incrementando la productividad y dinamismo de los sectores tradicionales o realizar un giro total en el sector de actividad. Al respecto, queremos señalar dos cuestiones. La primera, que el debate sugerido responde a una instancia posterior al desarrollo de una estrategia impulsada desde mediados de los ochenta, que consiguió un ajuste productivo exitoso de sectores tradicionales

que parecían destinados a perecer. Por lo que, pensando en Uruguay (donde ese tipo de reestructuración productiva está pendiente) lo que resulta más interesante es el análisis de dicha estrategia seguida en los ochenta y noventa.

iniciado a mediados de los ochenta, tanto para abordar una nueva modernización de los sectores tradicionales, profundizar una diversificación complementaria (que ya existe), o realizar un cambio total del eje de actividad económica. Esto es lo

Tabla 10
Migración y crecimiento poblacional en L'Alcoià

Movimientos migratorios	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**
(a) Saldo migratorio interno(*) - L'Alcoià	-238	-282	-196	-297	-201
Alcoy	-250	-311	-258	-320	-375
Resto de los municipios	12	29	62	23	174
(b) Inmigrantes extranjeros – L'Alcoià	41	59	117	788	1105
Alcoy	21	28	66	342	409
Resto de los municipios	20	31	51	446	696
(a) + (b)	-197	-223	-79	491	904
Crecimiento vegetativo	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**
Alcoy	-62	0	-76	-96	-38
Resto de los municipios	128	122	62	104	79

Fuente: Instituto Valenciano de Estadística (IVE). Nota: (*) saldo migratorio respecto a la CV y otras Comunidades Autónomas.

Además, la descentralización y las diferentes políticas de desarrollo implementadas no son en modo alguno procesos conclusos, sino en evolución, por lo que es de esperar que se sigan profundizando y superando las limitaciones planteadas. En segundo lugar, y más importante aún, el territorio ha adquirido la capacidad de "saber hacer", en forma flexible y competitiva, productos y procesos (más allá de que productos y procesos concretos). Esto constituye el valor fundamental del proceso que más importa a la hora de pensar en Uruguay: cómo desarrollar el potencial de los recursos endógenos del territorio para que éste adquiera la capacidad propia para afrontar los retos constantes que marcan los diferentes mercados en el contexto de la nueva economía global.

5. ALGUNAS CONSIDERACIONES FINALES PENSANDO EN EL CASO URUGUAYO

1) *Oportunidad de un enfoque de desarrollo endógeno local en Uruguay.*

Como hemos visto, las estrategias y modelos de desarrollo seguidos históricamente en Uruguay han ignorado la dimensión territorial y endógena del desarrollo. Los resultados obtenidos hasta el momento no muestran una solución al problema del enorme desequilibrio territorial que caracteriza al país, ni se ha logrado consolidar un crecimiento sostenido de la renta a nivel nacional. Es necesario por tanto un cambio de enfoque. Pero no se trata tampoco de rechazar una necesaria visión macroeconómica y de planificación a nivel de país total. Todo lo contrario, la estabilidad macroeconómica es indispensable y proporciona el marco general adecuado para cualquier proceso de desarrollo local. Por otra parte, el país debe tener una estrategia nacional (de Estado) que se pronuncie sobre temas como la innovación y la competitividad, la formación de capital humano, las actividades productivas y los servicios. Pero luego, en el plano de la implementación y desarrollo concreto de los lineamientos generales, debe seguirse una estrategia de desarrollo difuso (que conciba el desarrollo como una posibilidad de todas y cada una de las localidades y ciudades, con base en el desarrollo de sus propios recursos), con una gestión descentralizada, con prestación de servicios reales a las empresas a nivel de cada sistema productivo local, y con una participación activa de los agentes locales en el proceso.

Además, un enfoque de desarrollo desde el territorio también parece pertinente si se tiene en cuenta que la economía uruguaya opera sobre la base de cadenas y complejos productivos, cada uno de los cuales tienen diferentes grados de dinamismo y diversas expresiones en cada región o localidad (González Posse, 2002; GIIE, 1995), por lo que las propuestas de políticas a nivel de cada cadena o complejo productivo, no deberían estar disociadas del ámbito local territorial al cual pertenecen. Finalmente, la realidad del país muestra que del total de las unidades productivas, un 99% son micro, pequeñas y medianas empresas, y que del empleo total del país cerca del 70% se genera en este tipo de empresas. Por lo que, otra vez, queda en evidencia la oportunidad de asumir un enfoque territorial desde la pequeña y mediana empresa (lo cual no contradice favorecer la articulación de las pymes con las grandes empresas, cuando estas

existen).

2) *Es necesario analizar a profundidad las características del territorio sobre el que se va a actuar*. Una de las lecciones que nos dejan la mayoría de las experiencias de desarrollo local exitosas, es que deben preexistir aunque sea en forma latente, ciertas condiciones favorables en el territorio relacionadas a la cultura, la formación y habilidades locales, y la tradición productiva. Es en consideración de esas condiciones preexistentes que se deben diagramar las políticas, o en su ausencia, ser concientes de las limitaciones que ello implica y de las medidas previas que se necesitan tomar. Más importante aún: no todas las experiencias son reproducibles, por lo que entender las características del territorio en cuestión nos permite conocer cuáles son sus fortalezas, debilidades y potencialidades, para acometer de esa forma acciones que le permitan a los mismos agentes locales encontrar su propio sendero de desarrollo. También consideramos mejor, en el diseño de las políticas, un esquema de abajo hacia arriba. Sin embargo, hay ocasiones en que debido a la falta de capacidad o actitud local, o a las grandes restricciones que existen, en un comienzo es mejor que las políticas vengan desde arriba.

3) *Una política de gestión descentralizada basada en organizaciones inter*medias. Es clave definir una política descentralizada con base en agencias intermedias de desarrollo con personal idóneo, con funciones y cometidos bien definidos, y en consonancia con las necesidades de las empresas de cada localidad o región (si bien para todo ello hay un alto componente de capital humano, aspecto en el cual Uruguay cuenta con ventajas en relación a otros países en desarrollo, los recursos humanos no se localizan en todas las regiones, y menos en las desfavorecidas, por lo que, al menos al inicio hay que trasladar esos recursos con el consiguiente costo a financiar). El cambio en la Constitución de 1997 ha aumentado las competencias de los gobiernos departamentales, dentro de las cuales se les confiere la potestad de formular e implementar planes estratégicos de desarrollo para el Departamento. Es aquí donde está la gran oportunidad de crear agencias departamentales de desarrollo local al estilo del Impiva en Valen-

cia, que puedan diseñar estrategias y políticas de desarrollo a nivel de todo el Departamento, para luego actuar ya a nivel de cada localidad en forma coordinada con las organizaciones civiles, asociaciones empresariales, y los propios gobiernos locales. Por otra parte, la creación de agencias regionales que tengan competencia en más de un departamento mediante acuerdos entre los distintos gobiernos departamentales involucrados, sería otra posibilidad interesante de explorar.

4) *Una política regional y nacional para llevar infraestructura física a las zonas interiores*. Para romper con la fuerza de las economías de aglomeración, no se puede dejar el proceso en manos del mercado, hay que tomar decisiones administrativas para llevar infraestructura a las zonas interiores. Aquí vuelve a ser relevante el tema de la descentralización, y la creación de verdaderas agencias departamentales de desarrollo. De esa forma se facilitaría la concreción de proyectos regionales (coordinados entre varias Intendencias y con apoyo a nivel nacional) que comprendan la creación de infraestructura física y de transporte, pero dentro de un plan de desarrollo más amplio lo que aseguraría que las obras de infraestructura tengan el impacto deseado. También es importante la cooperación de las empresas públicas de servicios (de gran peso en Uruguay) que pueden ser facilitadoras de la infraestructura física y social requerida.

5) *Necesidad de coordinación y apoyo entre las políticas locales, regionales y nacionales*. El caso de L'Alcoià nos muestra la importancia de una coordinación a nivel regional de las políticas de desarrollo local, y lo imperativo de contar con apoyo del gobierno nacional. Los diferentes planes impulsados por la CV, y en particular la creación del Impiva, la AIJU, o el AITEX, así como las políticas coordinadas a nivel provincial, han permitido que los esfuerzos de los organismos locales de desarrollo (como los Ayuntamientos, agencias de desarrollo locales, u organizaciones empresariales) se vieran potenciados y pudieran concretarse en nuevas empresas y empleos. En Uruguay se debe buscar esa coordinación entre los niveles departamentales, locales y nacionales. Sin embargo, entre los departamentos muchas veces ha

predominado una lógica de competencia y juego de suma cero.

6) *Prestación de servicios reales a las emp*resas. Esta es una política fundamental, ya que logra resolver los problemas de asimetría de información de las pymes y la falta de recursos de los pequeños emprendedores. Regularmente se presenta el caso de empresas pequeñas y emprendedores con buenas ideas pero sin recursos para afrontar las inversiones iniciales o sin acceso a la información pertinente. En tales condiciones los servicios de asesoramiento (comercial, financiero, legal, administrativo y tecnológico), así como de formación y capacitación, y la prestación de facilidades locativas y servicios (como informática, comunicaciones, secretaría, contabilidad, etc.), son claves para el surgimiento y desarrollo de las pymes. Los centros de empresa, investigación y tecnológicos, creados en Valencia (como AIJU y AITEX) y reforzados a nivel de cada municipio por las iniciativas locales (como la Lonja de Subcontratación y la Asociación de Empresarios de Ibi, o en Alcoy, el Área de Iniciativas del Ayuntamiento, el Centro Europeo de Empresa e Innovación, y la

asociación de empresarios DATO), son un ejemplo de instrumentación exitosa de este tipo de política.

En Uruguay se puede mencionar, por ejemplo, el caso de la Dirección de Promoción Comercial del Ministerio de Relaciones Exteriores, que brinda servicios en apoyo a la exportación uruguaya, básicamente sobre la base de una variada información contenida en su página web (obtenida de la red de Misiones Diplomáticas y Consulados en el exterior). Pero estos servicios se ofrecen desde una gestión centralizada, que no contempla la problemática particular de las distintas localidades y regiones del país, y por lo tanto los servicios e información, si bien son valiosos, no se ajustan a la medida de las necesidades particulares de los sistemas productivos locales. También en algunos

gobiernos municipales existen políticas de prestación de ciertos servicios reales, pero en general limitados a infraestructura física (servicios de energía eléctrica, teléfono, agua potable, y caminería interna, muchas veces asociados a la noción de "zonas o polígonos industriales"). En cuanto al asesoramiento a pymes, si bien en algunos casos existen organismos departamentales con cierta estructura que permite brindar un apoyo de asesoría real al pequeño empresario emprendedor, en muchos otros casos ese apoyo se limita a retransmitir informaciones que se reciben desde los organismos centrales.

7) *El modelo de innovación debe ajustarse a las condiciones y posibilidades del territorio*. Al respecto, creemos adecuada la estrategia seguida en L'Alcoià de favorecer un modelo de innovación por pequeños pasos, que se apoya en el conocimiento y la cultura local para obtener adaptaciones y modificaciones de producto, organización o proceso que mejoren la competitividad del sistema productivo del territorio. Esta estrategia permite evitar la destrucción de parte del tejido productivo local (que toda estrategia de "salto tecnológico" conllevaría), asumiendo retos de escala manejable y favoreciendo una transformación progresiva.

La creación de centros de empresa e investigación han sido importantes en la CV y en L'Alcoià, pero sus efectos positivos se deben también a la existencia previa de una densa red de relaciones empresariales. Por ello, pensando en Uruguay, es clave analizar las características de cada localidad sobre la cual se quiere actuar para poder prever las posibilidades de éxito de las políticas que se piensan aplicar. En definitiva, no se trata sólo de inaugurar centros de empresas o tecnológicos, sino que hay que analizar las necesidades de cada territorio y su capacidad de asimilación del apoyo que se le quiere brindar antes de definir qué herramientas concretas utilizar (entre los problemas a resolver previamente puede estar el de la ausencia en el territorio de agentes locales dinámicos). Estas consideraciones son útiles para reflexionar, por ejemplo, sobre cuál podría ser la mejor forma de utilizar los fondos existentes en el Programa de Desarrollo Tecnológico (PDT) de la Dirección Nacional de Ciencia y

Tecnología con financiamiento del BID, programa que tiene el objetivo de aumentar la competitividad de las empresas y ampliar la capacidad de generación de conocimiento científico y tecnológico de los centros de investigación públicos y privados.

8) *Financiamiento para el desarrollo local*. A pesar de las restricciones de presupuesto de Uruguay, creemos que se debe avanzar en la línea de prestar servicios reales a las empresas, en la medida de las posibilidades, pero más que nada siendo eficientes. Justamente en un marco de escasez de recursos públicos (en las arcas nacionales y departamentales) el problema mayor radica en su adecuada utilización, explotando al máximo las posibilidades que ofrecen algunos mecanismos de financiamiento como los convenios entre organismos públicos y entidades financieras privadas, y principalmente, el financiamiento a través de organismos internacionales. En efecto, muchas de las políticas de desarrollo llevadas a cabo en la CV y L'Alcoià han sido posibles por la financiación obtenida, al menos en sus fases iniciales, de fondos europeos. En el caso uruguayo, para aplicar con mayores posibilidades al financiamiento de los organismos internacionales de desarrollo, también ayudaría —como ya propusimos— el abordar un proceso de descentralización a través de agencias intermedias, regionales y locales, con capacidad técnica e institucional para articular a los diferentes actores locales en proyectos e iniciativas serias, bien concebidas y factibles.

Finalmente, otra posibilidad que habría que explorar para que las pymes puedan incorporar tecnología o nuevos procedimientos, es fomentar la participación de las asociaciones empresariales en proyectos de asistencia técnica y apoyo. Ejemplo de esto son la participación de las asociaciones empresariales en los centros de empresas e investigación valencianos, las iniciativas de la Asociación de Empresarios de Ibi y la creación de la asociación de empresarios DATO en Alcoy. Más cerca, en Argentina, como señalo en otro trabajo (Rodríguez, 2004) existe un antecedente de un "Programa Piloto de Padrinazgo Empresario" lanzado en el 2000 por el Consejo Empresario Argen-

tino para el Desarrollo Sostenible (CEADS) con apoyo del gobierno (Consejo Federal de Inversiones) y el Instituto de Normalización Argentino (IRAM). El objetivo era brindar asistencia técnica y financiera, así como capacitación de recursos humanos, en apoyo de las pymes apadrinadas por empresas miembros del CEADS, para la implementación de Sistemas de Gestión de la Calidad (ISO 9001) y de Gestión Ambiental (ISO 14001).

9) *Una visión para enfrentar con optimismo el desafío global*. Respecto al actual proceso de globalización, hay enfoques (Veltz, 1999) que plantean que la economía global se presenta en una forma muy asimétrica y policéntrica, de manera que las categorías Norte-Sur pierden eficacia para el análisis del proceso. Es decir, se trata más bien de ciudades y regiones que están conectadas a la economía global y otras que están excluidas, no tanto en función de su ubicación Norte-Sur, sino en función de cómo se insertan en el mundo a partir de como son sus sistemas productivos, el entorno institucional, y su oferta de recursos humanos y naturales. Esto no implica desconocer los problemas y restricciones que enfrentan los países latinoamericanos relacionados con el alto proteccionismo de los países desarrollados, las propias condiciones históricas de los procesos económicos en Latinoamérica y el escaso peso político de sus países en el concierto mundial, sino que se inscribe dentro de una visión en la cual el actual paradigma de acumulación global representa, además de amenazas, también grandes oportunidades que pueden ser aprovechadas desde estrategias regionales y locales de desarrollo, y refieren, por ejemplo, a los posibles acuerdos entre bloques de países latinoamericanos con otros grandes bloques de integración: la oportunidad que ofrece el intercambio Sur-Sur, los mercados más dinámicos de Asia, y sobre todo el rol de China como gran demandante del mundo. En definitiva, lo que queremos señalar es que, en países donde las grandes empresas autóctonas no existen y las empresas externas no siempre tienen estrategias compatibles con los objetivos locales y nacionales, los sistemas productivos locales

de empresas de tamaño pequeño y medio, o el fomento de las iniciativas que nacen desde los propios agentes locales, pueden ser una alternativa válida y eficiente de lograr condiciones de competitividad adecuadas a las exigencias de la actual configuración de la economía global.

Bibliografía

Arocena, J. *El desarrollo local: un desafío contemporáneo*. Centro Latinoamericano de Economía Humana, Caracas: Nueva Sociedad, 1995.

Astori, D. *Tendencias recientes de la economía uruguaya*. CIEDUR, Montevideo: Fundación de Cultura Universitaria, 1981.

Alonso, J. L. y Méndez, R. *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*. Madrid: CIVITAS, 2000.

Becattini G., M. T. Costa, J. Trullén (eds.). *Desarrollo local: Teorías y Estrategias*. Madrid: CIVITAS, 2002.

Bertino, M; Bertoni, R.; Tajam, H., Yaffé, J. *La economía uruguaya 1990-1955 (I*). Montevideo: Instituto de Economía de la FCEA, serie de documentos de trabajo DT 5/01, 2001.

CEPAL, Vázquez Barquero, A. (Universidad Autónoma de Madrid) *Desarrollo económico local y descentralización: Aproximación a un marco conceptual*. Santiago de Chile: Proyecto CEPAL/GTZ de Desarrollo Económico Local y Descentralización de la División de Desarrollo, 2002a.

CEPAL, Alburquerque Llorens, F. (Supervisor del Consejo Superior de Investigaciones Científicas de Madrid). *Las agencias de desarrollo regional y la promoción del desarrollo local en el Estado español*. Santiago de Chile: Proyecto CEPAL/GTZ de Desarrollo Económico Local y Descentralización de la División de Desarrollo Económico, 2002b.

Costa, M. T. y Viladecans, E. "Economías externas, competitividad y sistemas productivos locales", En: Becattini, Costa, Trullén (eds) *Desarrollo local: Teorías y Estrategias*. Madrid: CIVITAS, 2002, pp. 245-262.

Dabat, Alejandro "Globalización, capitalismo actual, y nueva configuración espacial del mundo", En: Basave J. y otros *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*. México: IIEc, CRIM, FE, DGAPA, UAM-I-Porrúa, 2002.

Esteve, Martínez y Picazo "Industria y desarrollo tecnológico en la comunidad Valenciana". *Economía Industrial,* núm. 335-336 / V-VI , 2000, pp. 315-328.

Esparcia Pérez y otros *Profiles Of The Spanish Case Study Areas*. España: AsPIRE (Aspatial Peripherality, Innovation, and the Rural Economy), EU Fifth Framework Programme, Research Unit for Rural Development and Evaluation of Public Policies (Universitat de València), 2001.

Friedmann, J. y Weaver, C. *Territory and Function. The Evolution of Regional Planning*. Londres: Edward Arnol, 1979.

Gallicchio, E. "Desarrollo económico local y empleo en Uruguay", *2da Conferencia Electrónica Programa "Alianzas estratégicas para el desarrollo local en América Latina"*. Centro Latinoamericano de Economía Humana (CLAEH), disponible en www.desarrollolocal.org, 2003.

Giner, J. M. y Santa María, M. J. "La política de centros tecnológicos y de servicios: la experiencia de las regiones valenciana y Emilia-Romagna", *Revista de Estudios Regionales* núm. 57, 2000, pp.131-149.

GIIE (Grupo Interdisciplinario de Economía de la Energía). *La Economía Uruguaya en los Noventa. Análisis y perspectiva de largo plazo*. Convenio UTE-Universidad de la República, Director González Posse, Montevideo: Artes Gráficas S.A., 1995.

González Posse, E. "El desarrollo local en Uruguay. Análisis y potencialidades", Montevideo: Documentos de trabajo del Rectorado núm. 17, Universidad de la República, 2002.

Lucas, R. "On the Mechanics of Economic Development " *Journal of Monetary Economics*, núm. 22, 1988, pp. 3-42.

Marshall A. y M. P. *The Economics of Industry*. 2da. ed. Londres: MacMillan, 1881.

Marshall, A *Principles of Economics*. (1er ed 1890). Londres: MacMillan, octava ed., 1966.

Mas Verdú, F "Centros Tecnológicos y Competitividad Empresarial". Santander: *XXIX Reunión de Estudios Regionales*, 27 y 28 nov. 2003.

Notaro, J. *La política económica en el Uruguay 1968-1984*. CIEDUR. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental, 1984.

PNUD, Vaillant, M., Fernández, A., Kaztman, R., Bengoechea, P. (cord.) y otros. *Desarrollo humano en Uruguay 2001. Inserción internacional, empleo y desarrollo humano*. Uruguay: Productora Editorial, 2001, pp. 31-55.

PROBIDES, *Boletín Bañados del Este*; núm.6, oct.-dic. 1995; núm. 7, mar.-abr. 1996; núm.9, mar.-abr. 1997, núm. 11 feb.-mar. 1998; núm. 13, oct.-nov. 1998.

Pyke, F., Becattini, G, y Sengenberger, W. (comp.) *Los Distritos Industriales y las Pequeñas Empresas: Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia*. Tomo I, Madrid: Ministerio de Seguridad Social y Trabajo, 1992.

Rama, M. *Trayectorias divergentes. Comparación de un siglo de desarrollo económico uruguayo y escandinavo*. Santiago: CIEPLAN-HACHETTE, 1990.

Romer, P. "Increasing Returns and Long-Run Growth". *Journal of Political Economics*, núm 94, 1986.

Rodríguez Miranda, A. "Políticas y Esquemas de Incentivos para la Gestión de la Contaminación. El caso del Río de la Plata". Montevideo: Documento de trabajo del Proyecto de Protección Ambiental del Río de la Plata y su Frente Marítimo (FREPLATA), Comisión Sectorial de Investigación Científica (CSIC), Universidad de la República, 2004.

Salom, J. y Albertos, J. M. "Procesos de innovación en la Comunidad Valenciana en los años noventa", En: Alonso, J. L. y Méndez, R. *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*. Madrid: CIVITAS, 2000, pp. 143-161.

Sanchís, R., Cantarero, S., Campos, V. *El Agente de Desarrollo Local en la Creación y Desarrollo de Empresas*. España: Ediciones D + D, 2002.

Scuhmpeter, J. A. *The Theory of Economics Development*. Cambridge: Mass, 1934.

Soler I., Marco. "Verificación de las hipótesis de distrito industrial. Una aplicación al caso valenciano". *Economía Industrial,* núm. 334, vol. IV, 2000, pp 13-23.

Stohr, W. B. "Development from below: the bottom-up and periphery inward development paradigm", En: Stohr y Taylor (eds.). *Development from Above or Below?*, Chichester: J. Willey and Sons, 1981.

Trullén, J. (2002). "La economía de Barcelona y la generación de economías de aglomeración", En: Becattini, Costa, Trullén (eds.). *Desarrollo local: Teorías y Estrategias*. Madrid: CIVITAS, 2002, pp. 275-303.

Tomás Carpi y Torrejón Velardiez. "Innovación y sistemas territoriales de PME en sectores tradicionales. La industria textil valenciana". *Economía Industrial*, núm. 331, 2000, pp. 151-166.

Vázquez Barquero, Gioacchino Garofoli, Pierre Gilly (editores). *Gran empresa y desarrollo económico*. Madrid: Editorial Síntesis, 1997.

Vázquez Barquero, A. *Endogenous Development*. Routledge, London, 2003.

Vázquez Barquero, A. & Madoery, O. (comp.) *Transformaciones globales, instituciones y políticas de desarrollo local*. Homosapiens ediciones, 2001.

Vázquez Barquero, A. "Crecimiento Endógeno o Desarrollo Endógeno" en Becattini, Costa, Trullén (eds.). *Desarrollo local: Teorías y Estrategias.* Madrid: CIVITAS, 2002, pp. 83-104.

Vázquez Barquero, A. *Política Económica Local*. Madrid: Ediciones Pirámide, 1993.

Veltz, Pierre. *Mundialización, Ciudades y Territorios: La economía del archipiélago*. Barcelona: Editorial Ariel Económica, 1999.

Ybarra, Giner, Golf y Santa María. "Innovación y desarrollo local en el sector juguete: el sistema productivo local de Ibi", En: Alonso, J. L. y Méndez, R. *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*. Madrid: CIVITAS, 2000.